

***„Herzlich Willkommen“***

***Ihre Besucher ...***

**Eine kleine Übersicht!**

## ***Der Blick auf die einige „Zielprioritäten“ ...***

### **➤ 1. Der Intensive**

nutzt die sich ihm bietenden Messemöglichkeiten voll aus: Information, Kontaktpflege, Marktbeobachtung und Preisvergleich, bereitet sich gründlich auf sein Messebesuch vor und vergibt im Anschluss an die Messe häufig Aufträge. (Fachbesucher oder Entscheider)

### **➤ 2. Der Punktuelle**

Sein Augenmerk liegt auf Neuheiten, Innovativen, Investitionsmöglichkeiten, er wählt die Aussteller gezielt aus. („Sammler“)

### **➤ 3. Der Bummler**

Bereitet sich oberflächlich auf den Besuch vor. Er nutzt die Messe primär zur „Marktbeobachtung“ (oder mehr als „EVENT“) und hat kaum konkrete Kaufabsichten. Bringt gerne auch die Familie mit.

### **➤ 4. Der Praxisorientierte**

Intensiv vorbereitet, will Information über technische Neuerungen gewinnen - sein Ziel ist auf der Messe Termine für die Auftragsvergabe zu akquirieren.

**Ihnen werden wohl alle *Typen des täglichen Lebens* begegnen können ...**

- ***Kundschafter***
- ***Miesmacher***
- ***Schausteller***
- ***Zaghafte oder Schüchterne***
- ***Distanzierte***
- ***Besserwisser***
- ***Kritiker***
- ***Beschwerdeführer (bereits Kunde)***
- ***Entertainer***
- ***Trickser***
- ***Fan von ...***
- ***Stimmungsmacher (+/-)***
- ***.... und viele andere Nuancen***

## ***Bitte bedenken Sie ...***

- ***Jedes Verhalten beinhaltet eine Absicht!***  
*(oft bewusst – mehr noch unbewusst)*
- ***Ihre bewusste Haltung im Umgang!***
- ***Ihre Ziele!***
- ***Und ihre Rolle im „sozialen Billard“!***



*„Wir spielen (Kommunizieren) immer **„über Bande“!**“*

## ***Ein kurzer Blick in den Spiegel lohnt sich ...***

- **Welcher Typ sind Sie und ihre Mitstreiter?**
  - **Wachposten**
  - **Aufreißer**
  - **Smily**
  - **Helfer**
  - **Langweiler**
  - **Katze**
  - **Plaudertasche**
  - **Schlange**
  - ***... ihre eigenen typischen Kreationen***